

Parcours acheteur : le droit des marchés publics hospitaliers



PUBLIC



- ☑ Toute personne souhaitant renforcer ses compétences en droit des marchés publics hospitaliers.

OBJECTIFS



- ☑ Maîtriser le cadre général des marchés publics.
- ☑ Analyser les candidatures et les offres pour un choix optimisé.
- ☑ S'assurer de la bonne exécution des contrats en anticipant et gérant les risques contentieux.

LES + DE LA FORMATION



- ☑ Un parcours de formations très pratique, basé sur des études de cas et des retours d'expérience issus du secteur hospitalier.

PROGRAMME

MODULE 1

Maîtriser les fondamentaux des marchés publics hospitaliers

Le cadre général des marchés publics hospitaliers

- Qu'est-ce qu'un marché public à l'hôpital ?

La présentation des différents types de procédures

- Les marchés passés selon une procédure adaptée.
- L'appel d'offres, la procédure concurrentielle avec négociation et le dialogue compétitif, les marchés publics sans publicité ni mise en concurrence.
- QCM par procédure.

Appuyer la construction de la stratégie achat

- Le sourcing.
- La forme et la durée d'un marché adéquate (QCM).
- Cas pratique : les critères de jugement des offres.

MODULE 2

Passer un marché public hospitalier

Le contenu du DCE et les pièces constitutives d'un marché public

- Les pièces constitutives d'un marché public.
- Cas pratique : les clauses à insérer dans le RC et le CCAP.
- Les clauses essentielles du RC.

La présentation des candidatures et des offres

- La réponse électronique (focus sur le DUME).
- La modification du DCE et les questions/réponses des candidats.

Les clauses essentielles du CCAP

- Le prix et les révisions.
- Les opérations de vérification.
- Les pénalités.
- Les marchés similaires.
- Les clauses de réexamen.

De la publication de l'avis de marché à la signature

- Les mentions dans l'avis de publicité.
- Cas pratique : « Fourniture de pains et de viennoiseries ».

La sélection des candidats

- L'analyse des candidatures et des offres.
- Les offres inappropriées/irrégulières/inacceptables.
- La régulation des offres irrégulières.
- L'offre anormalement basse.
- Cas pratique : un exemple de méthode de notation.
- Le rapport de présentation.
- Les documents à demander à l'attributaire.
- Les informations accessibles aux candidats non retenus.
- Le contenu des lettres de rejet.

MODULE 3

Réussir l'exécution des marchés publics

Les modifications en cours de marché

- La négociation des modifications en cours de marché.
- L'ordre de service et la décision de poursuivre.

La maîtrise des relations contractuelles entre l'entreprise, le sous-traitant et le co-traitant

- La gestion des cessions ou des nantissements de créances.
- Les différentes modalités de paiement.
- La relation entre les membres du groupement.
- La maîtrise des enjeux de la co-traitance.

Le respect des dispositions contractuelles

- Les délais de paiement et la répartition des rôles et responsabilités.
- Les paiements : avances, acomptes, paiements partiels et définitifs.

Les modifications de prix en cours de marché

- Les avances et décisions de poursuivre.
- La fin du marché.

MODULE 4 Approfondir et maîtriser l'usage des CCAG

Le cadre général des CCAG

- Le CCAG fournitures courantes et prestations de services.
- Le CCAG travaux.
- Le CCAG prestations intellectuelles.
- Le CCAG applicable aux techniques de l'information et de la communication (TIC).
- Est-il obligatoire de se référer à un CCAG ?
- Comment choisir le bon CCAG à utiliser en fonction de son marché ?
- À quelles clauses déroger ? Dans quels cas ?
- CCAG et durabilité : quelle prise en compte de l'environnement ?

CCAG FCS : quel cadre général ? Quelles clauses regarder en particulier ?

Le CCAG travaux et les particularités des travaux publics

- Quelles règles de protection de la main d'œuvre et des conditions de travail appliquer sur un chantier ?
- Comment gérer la sous-traitance non déclarée ?
- Les ordres de services et de mission.
- Les étapes clés de la réception du chantier.
- Le système d'établissement du décompte général.

Focus sur les clauses de propriété intellectuelle

- Les différentes catégories de droit de propriété intellectuelle.
- Le régime relatif aux logiciels.
- La remise des codes sources.
- La cession de droits.

L'analyse des spécificités du CCAG-TIC

- Les opérations de vérification.
- L'installation et la mise en ordre de marche.
- Les opérations de vérifications simplifiées et approfondies.
- La vérification d'aptitude et de service régulier.
- La décision d'admission, l'ajournement, la réfaction de prix et le rejet.

MODULE 5 Anticiper et gérer les risques contentieux

Les points de vigilance dans la rédaction des marchés

- Focus sur les mentions importantes de l'avis de publicité et le règlement de consultation.
- Les pièges à éviter au stade de l'analyse des candidatures et des offres.
- Les obligations des acheteurs publics en matière d'information des candidats évincés et de communication des pièces d'un marché.

Connaître les différentes voies de recours ouvertes aux candidats évincés

- L'intérêt de l'avis *ex ante* et l'avis d'attribution.
- Le référé précontractuel / contractuel.
- Le recours Tarn et Garonne et le référé suspension.
- Le recours pour excès de pouvoir et la déclaration sans suite.
- Focus sur le contentieux de l'accord-cadre et les marchés subséquents.

DATES



| MODULE | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|------------|---|---|---|----|----|
| AVRIL 2019 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| OCT. 2019 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |

INFORMATIONS



Durée et lieu

Le parcours se compose de 5 modules pouvant être suivis à la carte. Chaque module se déroule à Paris pendant une journée de 7 heures (9h30-12h30 – 13h00-17h00).

Tarifs

| | |
|-----------|----------|
| 5 modules | 1 module |
| 3 000 € | 650 € |